

ÉQUIPE GAGNANTE

LANCÉE IL Y A UN PEU PLUS D'UN AN, LA SOCIÉTÉ BN CONSEILS, NOUVELLE ENTITÉ DU GROUPE BERNARD NICOD, CONNAÎT UN DÉVELOPPEMENT IMPORTANT, REFLET DE LA FORTE CROISSANCE DU MARCHÉ POUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE, LA RECHERCHE DE VALORISATION DU PATRIMOINE, LA CONSTRUCTION DURABLE ET LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES.



Emanuel von Graffenried.



Romain Nicod.

C'est à l'automne 2023 que débute l'aventure de BN Conseils, un service transversal conçu comme un état-major au sein du Groupe Bernard Nicod. A sa tête, Romain Nicod et Emanuel von Graffenried, deux professionnels reconnus qui ont su anticiper un besoin émergent chez les acteurs de l'immobilier. « Nous avons commencé à deux, Romain et moi, avec Bernard comme mentor. Aujourd'hui nous sommes douze, se réjouit Emanuel von Graffenried. BN Conseils a été imaginée comme une boîte à outils multidisciplinaire et innovante, jouant le rôle de guichet unique pour la stratégie immobilière des clients du Groupe. » Cette approche s'appuie sur une vision à 360°, combinant conseil en valorisation patrimoniale et transition énergétique, pilotage et développement de projets, ainsi que gestion des transactions de biens de rendement. « Il faut bien comprendre que nous ne faisons pas que de la durabilité, insiste Emanuel von Graffenried, mais que nous intervenons sur l'ensemble des dynamiques qui y sont liées. »

BN Conseils se distingue également par l'originalité de sa démarche. « Nos collaborateurs sont tous des spécialistes dans leur domaine, explique Romain Nicod. Mais un spécialiste, contrairement à ce que l'on imagine souvent, ne peut pas avoir réponse à tout. Sa vision est très pointue, mais nécessairement limitée. Nous avons donc voulu créer un groupe de spécialistes capables de penser comme des généralistes. L'idée est d'encourager chacun à poser des questions, à solliciter l'autre. C'est en nous réunissant autour d'une table, en échangeant, que les dossiers avancent et que nous pouvons proposer des solutions sur mesure à nos clients. » Une méthode qui porte ses fruits, comme en témoigne le développement exponentiel de la clientèle, composée à parts égales de privés et d'institutionnels. Une surprise pour les fondateurs de BN Conseils, comme le souligne Emanuel von Graffenried. « Au départ, nous pensions que nos clients seraient essentiellement des privés, propriétaires de quelques immeubles, ayant souvent dépassé l'âge de la retraite et indécis quant à la stratégie à adopter pour leur bien. On estime qu'il faut compter a minima entre 600 000 et un million de francs de travaux pour rénover un immeuble standard. Pour ces propriétaires, vu leur âge, un tel investissement n'est pas toujours pertinent. Il est souvent préférable de commercialiser l'immeuble au meilleur de sa valeur, puis de travailler le capital avec nos partenaires pour obtenir une performance adaptée à leurs besoins. Aujourd'hui, 50% de nos mandats proviennent également d'institutionnels, preuve que même de grandes structures recherchent nos services et souhaitent pouvoir tout centraliser. »

Pour Romain Nicod, cet intérêt des institutionnels démontre aussi que « nous disposons de vastes et solides connaissances ». BN Conseils s'appuie en effet sur l'expertise du Groupe Bernard Nicod, sur les synergies entre ses différents services, ainsi que sur une forte implantation en Suisse romande, avec des agences présentes dans onze villes. Principalement active dans les cantons de Genève et de Vaud - deux marchés particulièrement dynamiques -, BN Conseils collabore également avec plusieurs clients suisses alémaniques. « Cela s'est fait naturellement, grâce à mes origines bernoises et à ma famille, qui possède un groupe immobilier en Suisse alémanique, explique Emanuel von Graffenried. De nombreuses caisses de pension et compagnies d'assurances, dont le siège social est en Suisse alémanique, détiennent des parcs immobiliers en Suisse romande. Elles s'adressent à nous pour définir leur stratégie romande et assurer la gestion de leurs biens. »

Julia Rossi